



MOTIVAZIONI E CRITERI PER L'INTRODUZIONE DI PROCESSI E STRUMENTI DI SUPPLY-CHAIN MANAGEMENT

15 aprile 2026

SIMCO Srl

Via Giovanni Durando 38 Milano

Tel. 02 39325605

www.simcoconsulting.com

Relatore: Diego Giometti

Senior Partner Consultant

La presente documentazione è protetta dalle norme sui diritti d'autore e nessuna parte può essere riprodotta con l'ausilio di qualsiasi supporto, integralmente o parzialmente, senza esplicito consenso preliminare di Simco.

CHI È SIMCO

La società



CHI È SIMCO

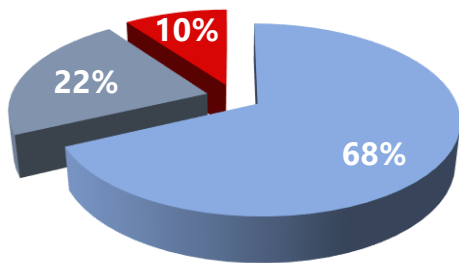
Le Aziende più note e gli interventi all'estero

Simco Consulting è una delle più importanti società italiane di consulenza e formazione.

Dal 1981, anno della sua fondazione, Simco ha sviluppato **oltre 2.400 progetti per più di 600 Clienti** di diverse dimensioni e settori merceologici.

La nostra missione consiste nel saper **coniugare competenze e tecnologie per analizzare e migliorare processi**, motivare e qualificare le risorse umane **al fine di controllare e sviluppare le performance complessive dell'azienda.**

Il nostro metodo non fornisce soluzioni standard, ma offre **un approccio su misura**, modellato sulle reali esigenze del Cliente ed **ispirato a concretezza e innovazione.**



- Warehousing projects
- Other Logistics Projects
- Training

- International Projects
- Offices



CHI È SIMCO

La società

ITALIA

Simco Srl
Via Giovanni Durando 38 PaL.3 -
20158 Milano MI

☎ +39 02 39 32 56 05

✉ simco@simcoconsulting.com

P.IVA 08570130156

FRANCE

Simco Consulting Sarl
12 rue Alfred Kastler
71530 Fragnes-La-Loyère

☎ +33 (0)3 65 69 00 52

✉ simco@simcoconsulting.com

TVA FR66823213798

ESPAÑA

Simco Consulting
C/ Can Rabia 3-5, Planta 4
08017 Barcelona

☎ +34 93 626 4823

✉ simco@simcoconsulting.com

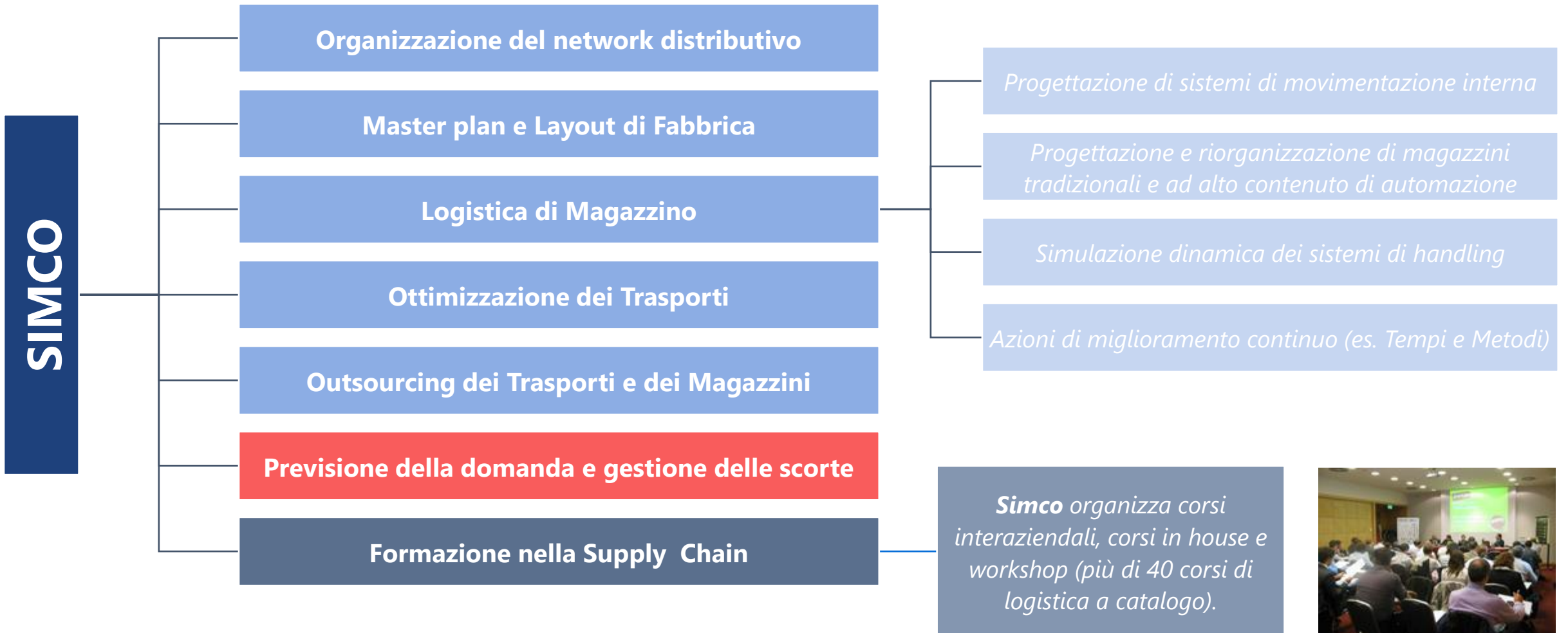
P.IVA 08570130156





CHI È SIMCO

Le nostre aree di intervento



A horizontal decorative bar at the top of the page, consisting of several rectangular segments in different shades of blue, separated by white diagonal lines.

IN CHE DIREZIONE VANNO LE SUPPLY-CHAIN DELLE AZIENDE MIGLIORI? I RISULTATI DI UN SONDAGGIO

VERSO LA GESTIONE "END-TO-END" DELLA SUPPLY CHAIN

Il contesto del sondaggio

	Forecast Accuracy (%)	Livello di Servizio (%)	Durata ciclo Cash-to-Cash (gg)	Margine lordo (%)
Best-in-class	68%	93%	39	35%
Industry average	43%	79%	50	23%
Laggard				

Best-in-class

Top 20% dei partecipanti all'inchiesta, in funzione delle prestazioni logistiche raggiunte (vedi sopra)

Industry average

Il 50% mediano della classifica dei partecipanti

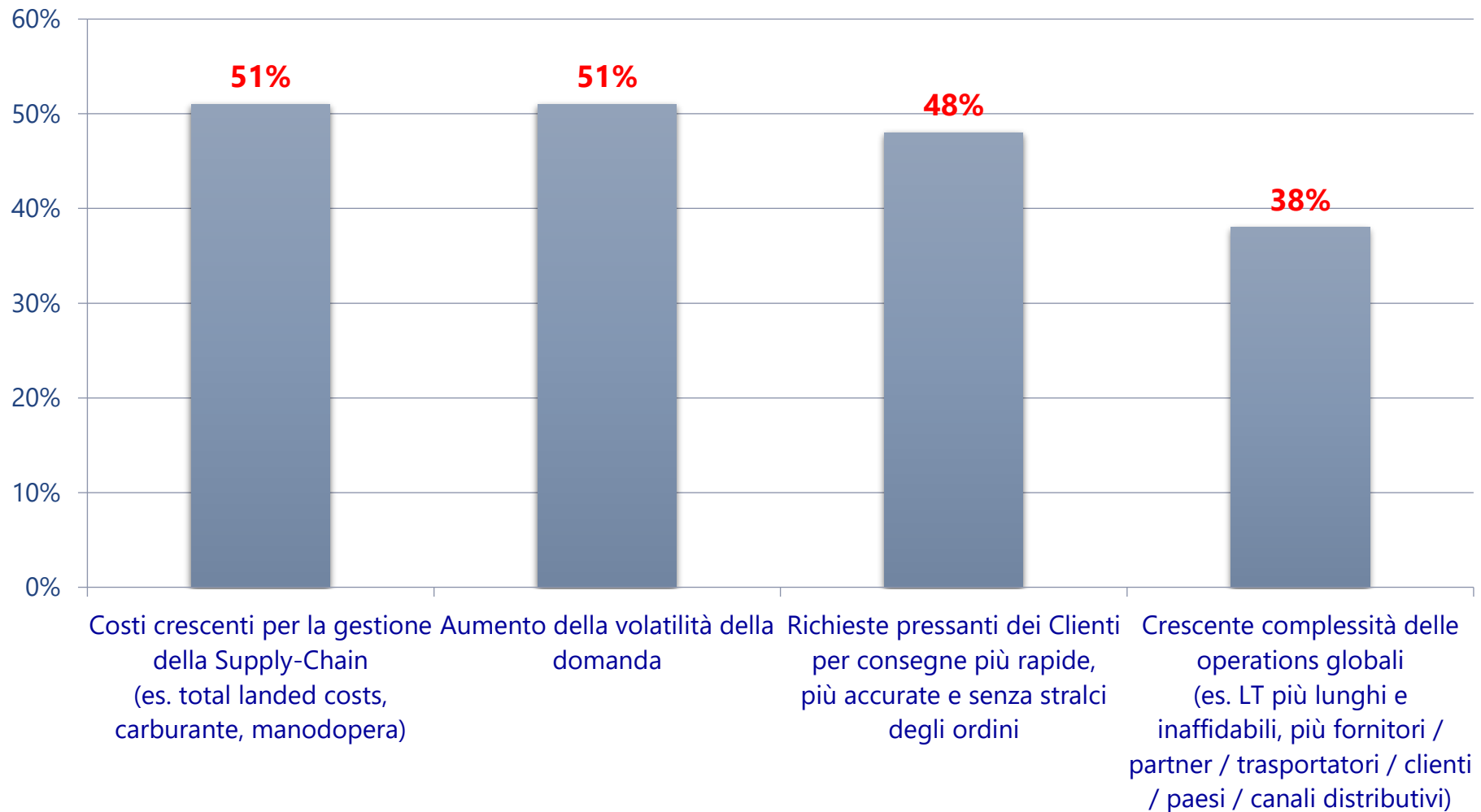
Laggard

Il fondo della classifica, ossia l'ultimo 30% dei partecipanti

Hanno risposto 154 aziende diverse

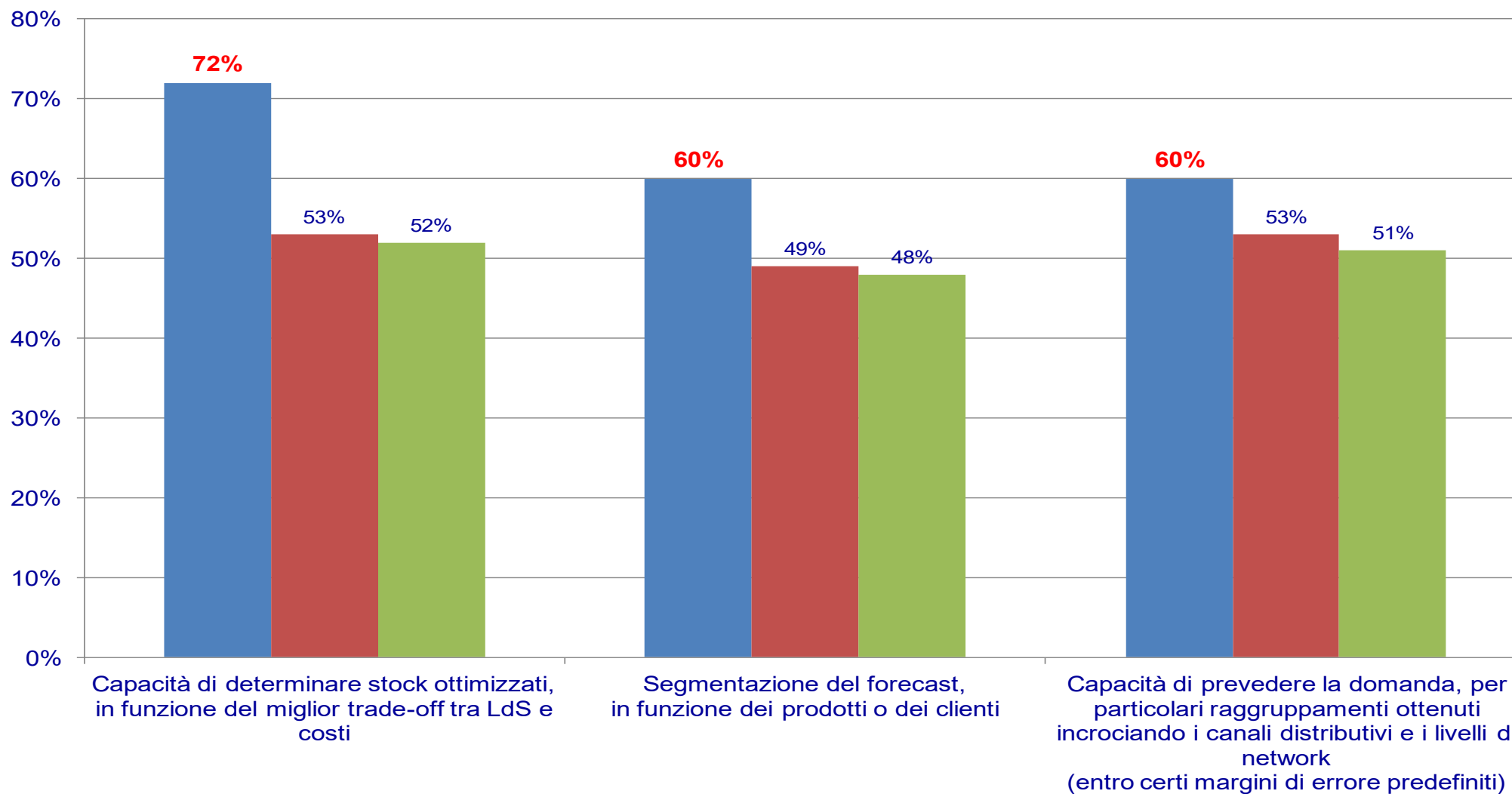
VERSO LA GESTIONE "END-TO-END" DELLA SUPPLY CHAIN

Le sfide per il S/C Manager



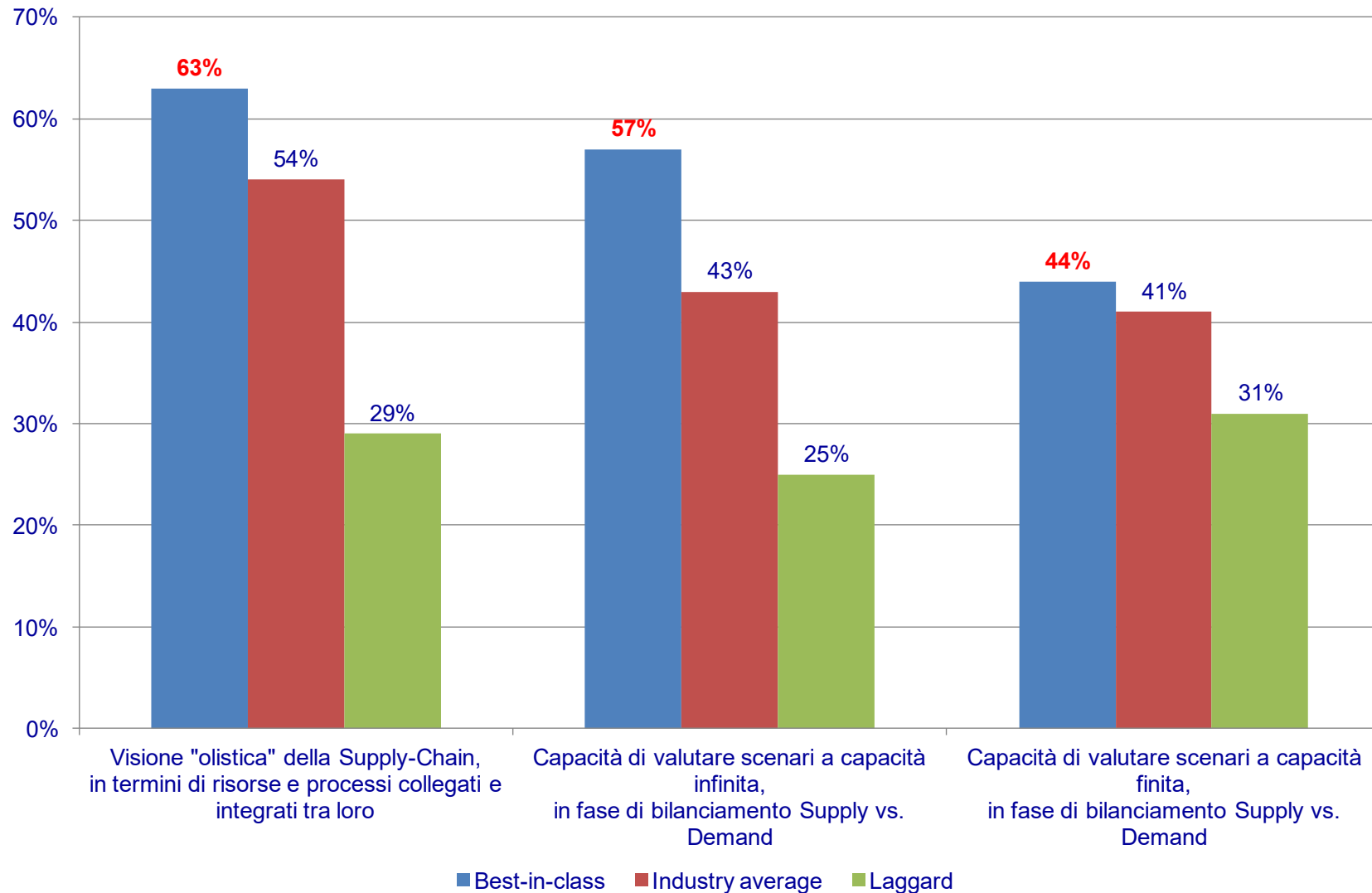
VERSO LA GESTIONE "END-TO-END" DELLA SUPPLY CHAIN

Gestire la domanda: quali obiettivi?



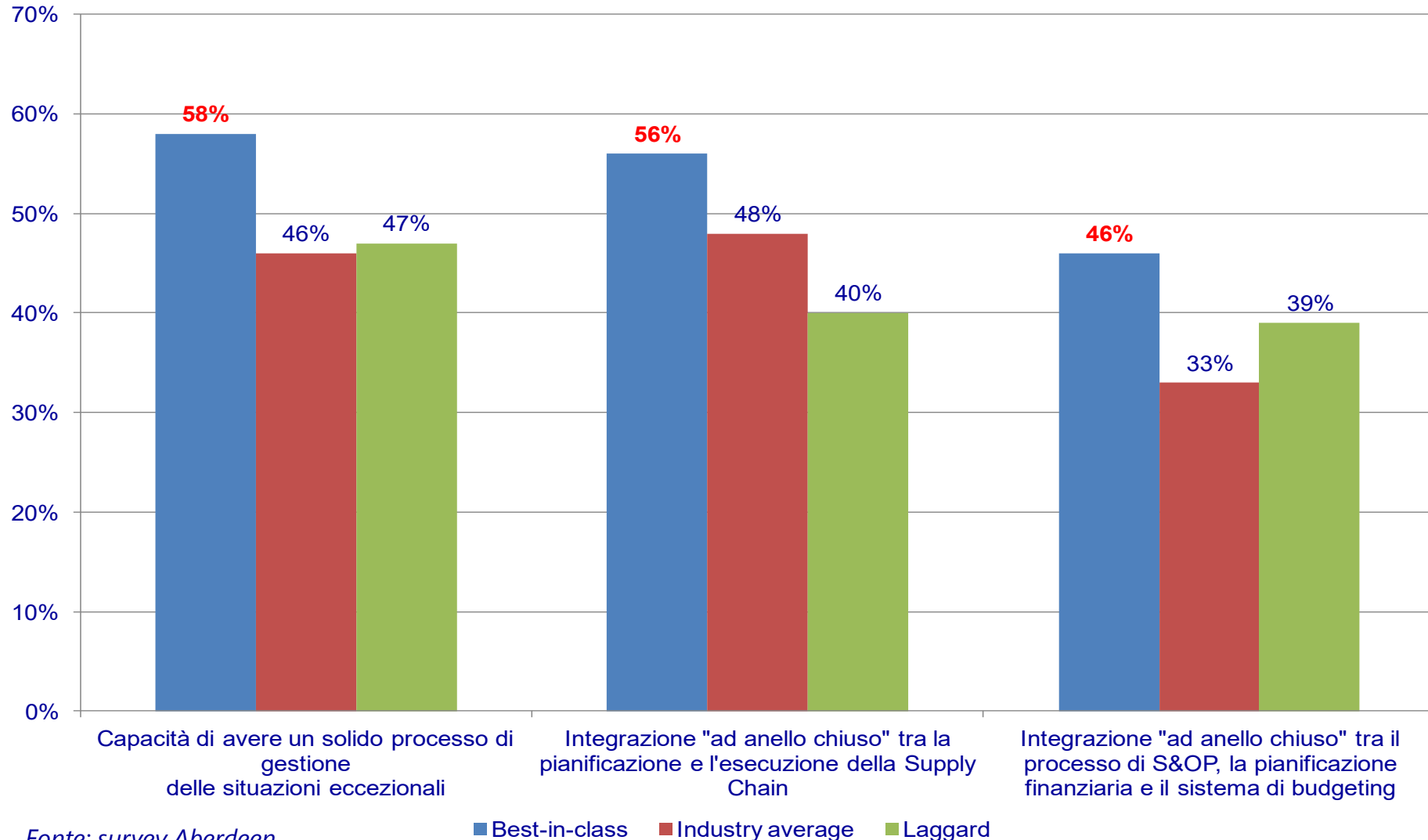
VERSO LA GESTIONE "END-TO-END" DELLA SUPPLY CHAIN

Pianificare al meglio: cosa serve?



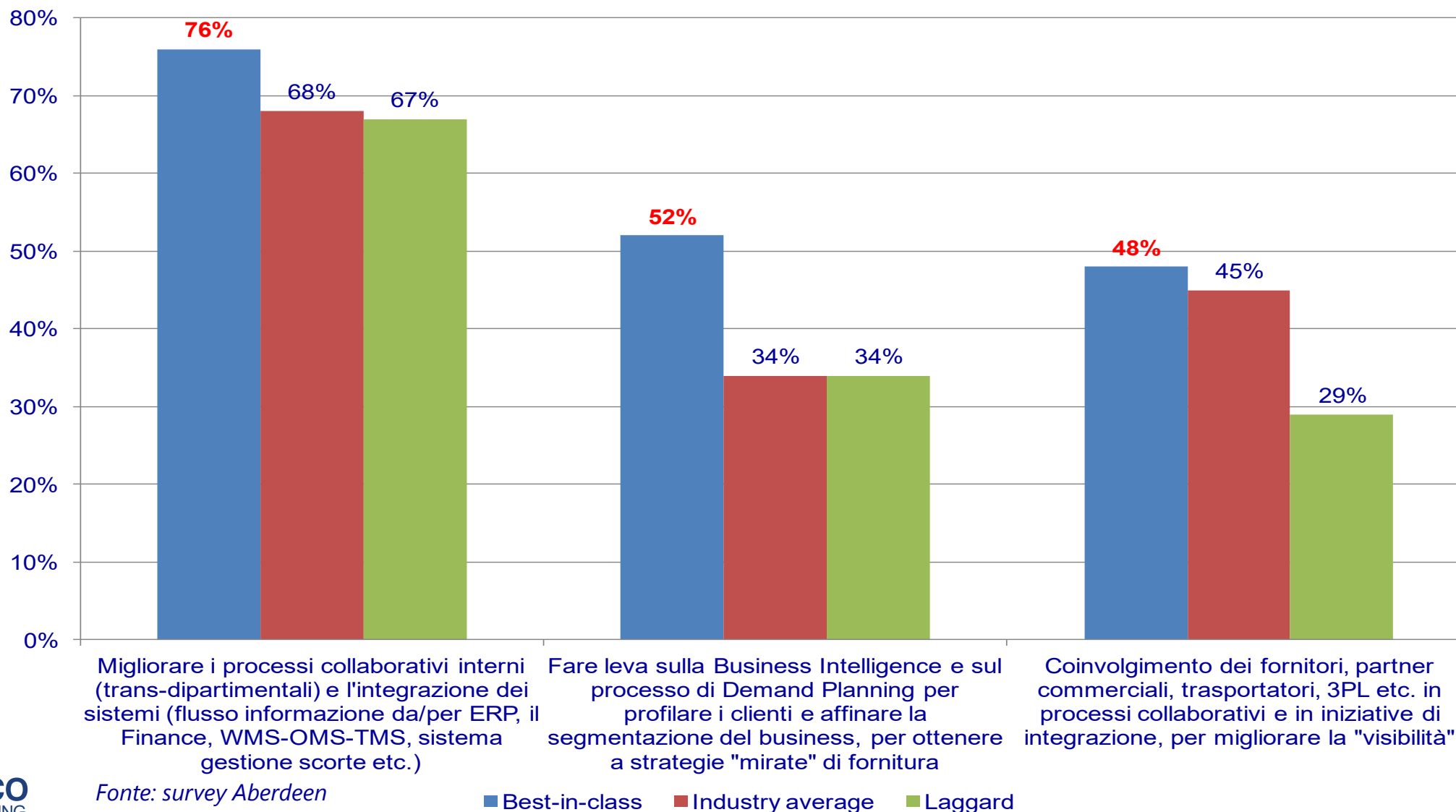
VERSO LA GESTIONE "END-TO-END" DELLA SUPPLY CHAIN

Visibilità interna: gli obiettivi dei manager



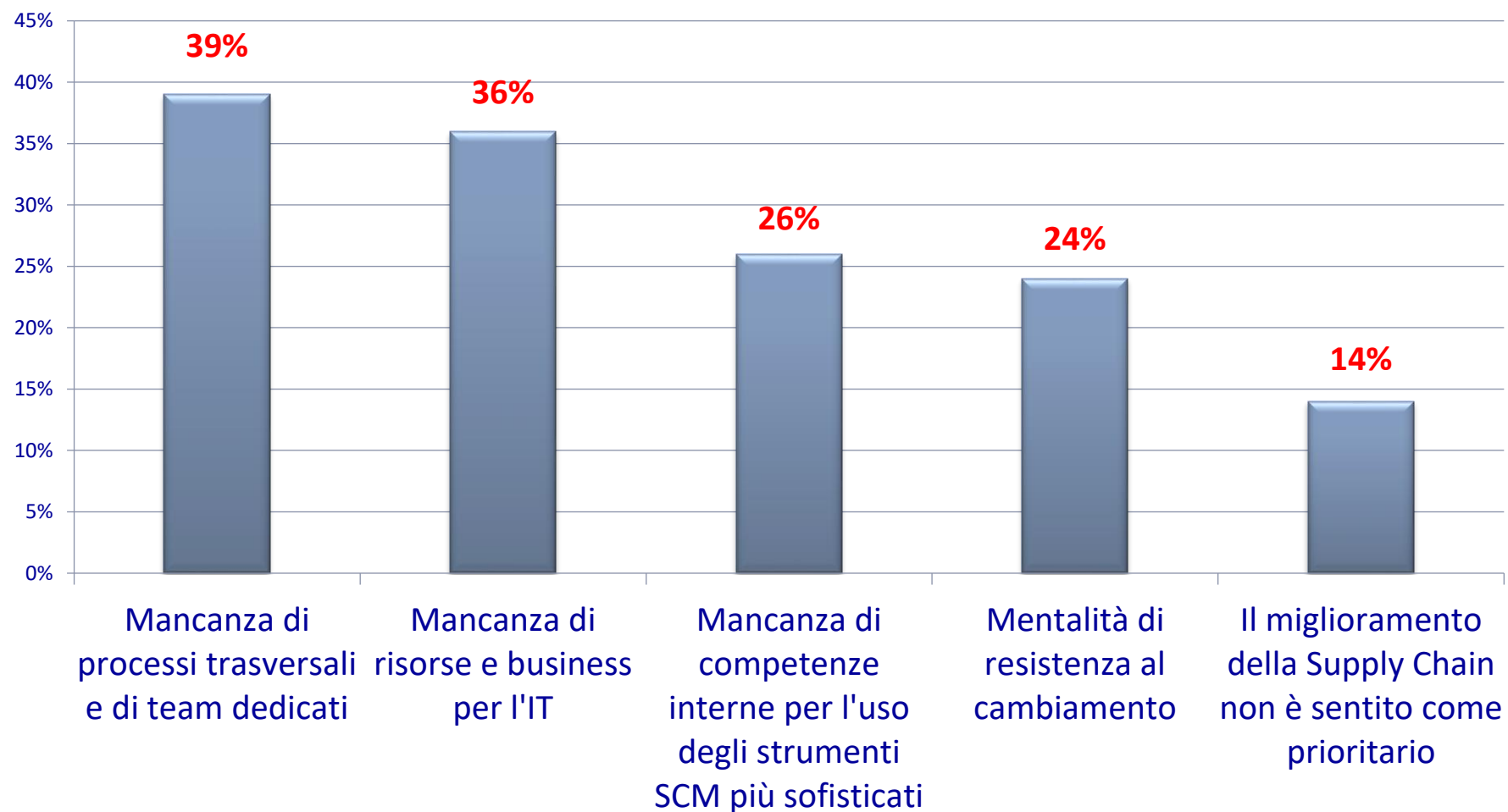
VERSO LA GESTIONE "END-TO-END" DELLA SUPPLY CHAIN

Le azioni strategiche per giungere all'obiettivo



VERSO LA GESTIONE "END-TO-END" DELLA SUPPLY CHAIN

I principali ostacoli al cambiamento



A horizontal decorative bar at the top of the page, composed of several segments in varying shades of blue, separated by white diagonal lines.

INTRODURRE SISTEMI EVOLUTI PER LA SUPPLY-CHAIN: NOTE METODOLOGICHE

IL MIGLIORAMENTO DELLA SUPPLY-CHAIN

La ricerca della configurazione ottimale

Acquisti

vendor rating, politiche di approvvigionamento, gestione resi ...

R&D

sviluppo nuovi prodotti, modifiche a componenti, std packaging, reverse logistics ...

Amministrazione e Finanza

livelli di scorta, gestione crediti, immobilizzazioni...

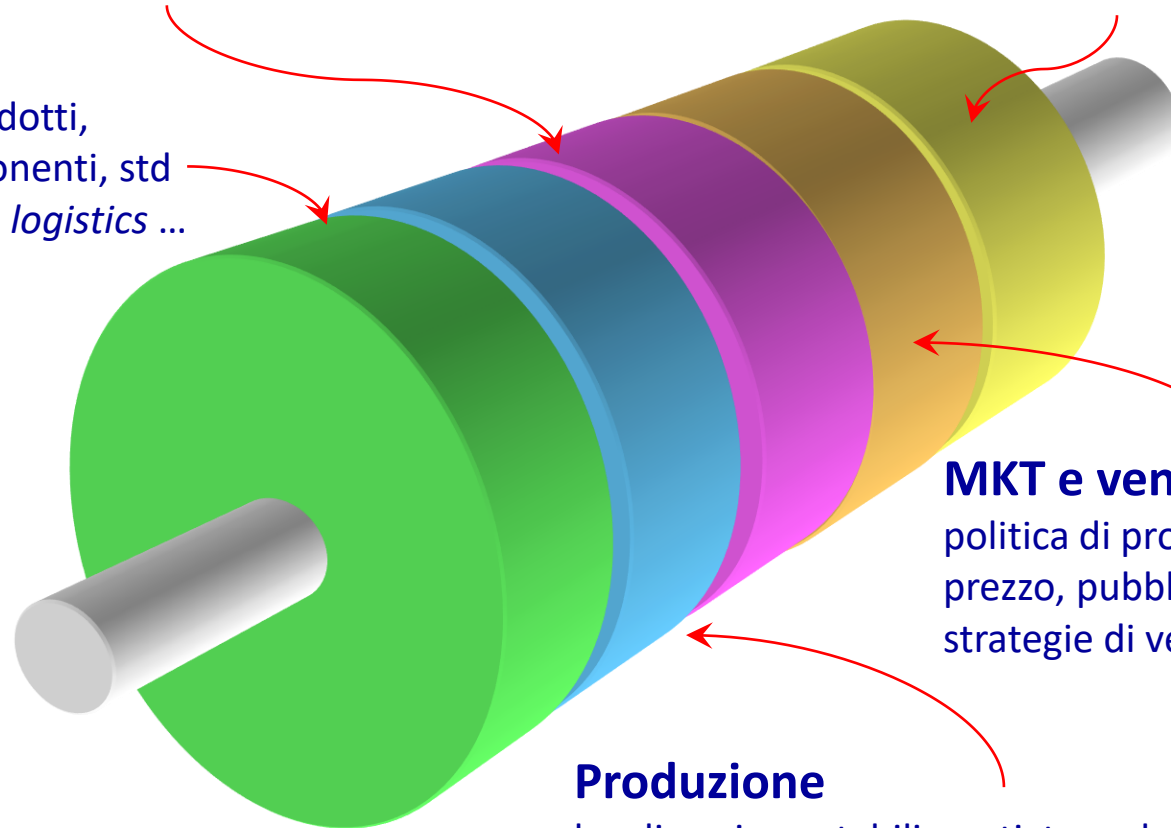
Supply Chain

MKT e vendite

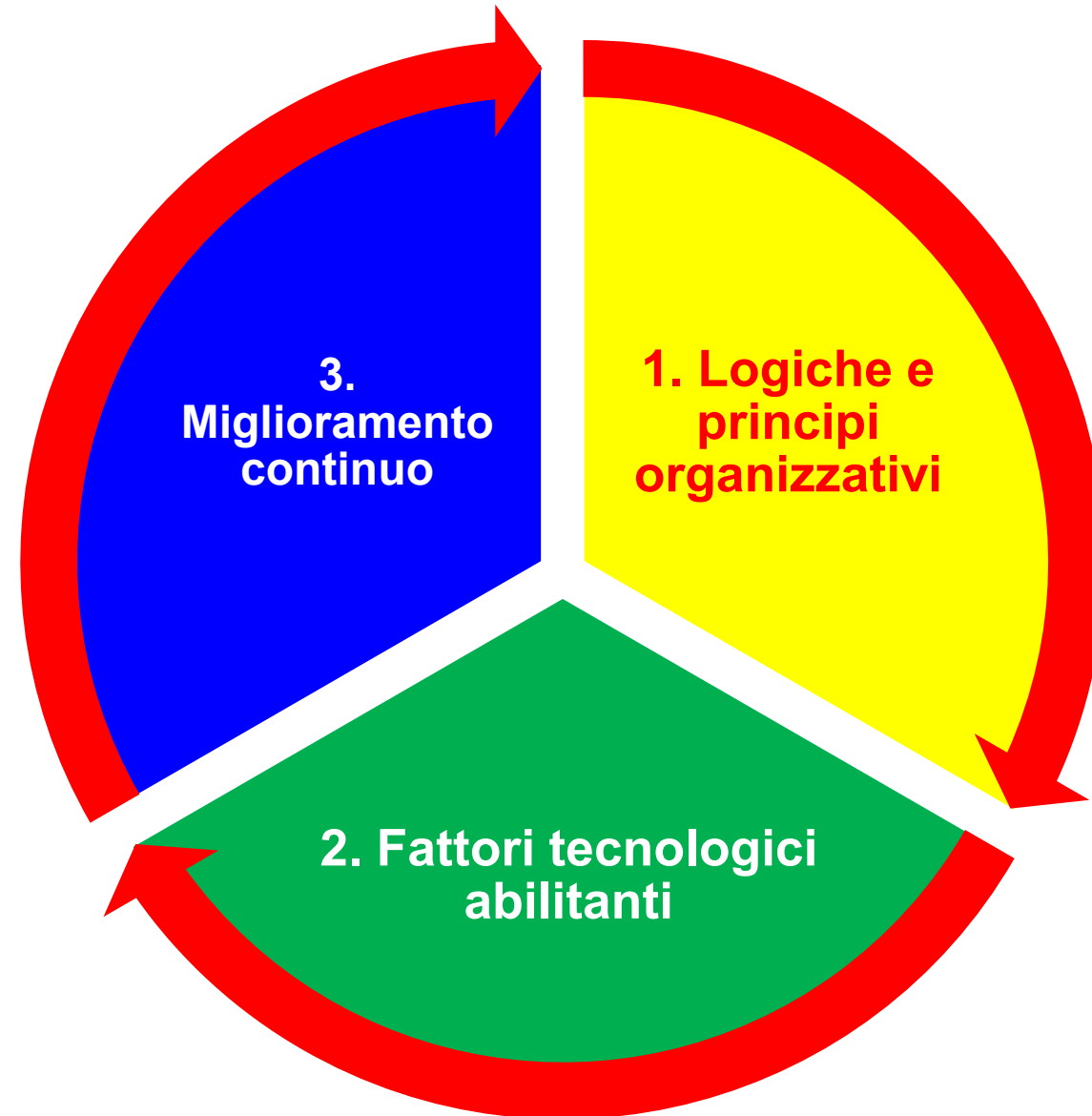
politica di prodotto/servizio, prezzo, pubblicità, promozione, strategie di vendita, previsioni,..

Produzione

localizzazione stabilimenti, tecnologia produttiva/allestimento, tempi ciclo ...

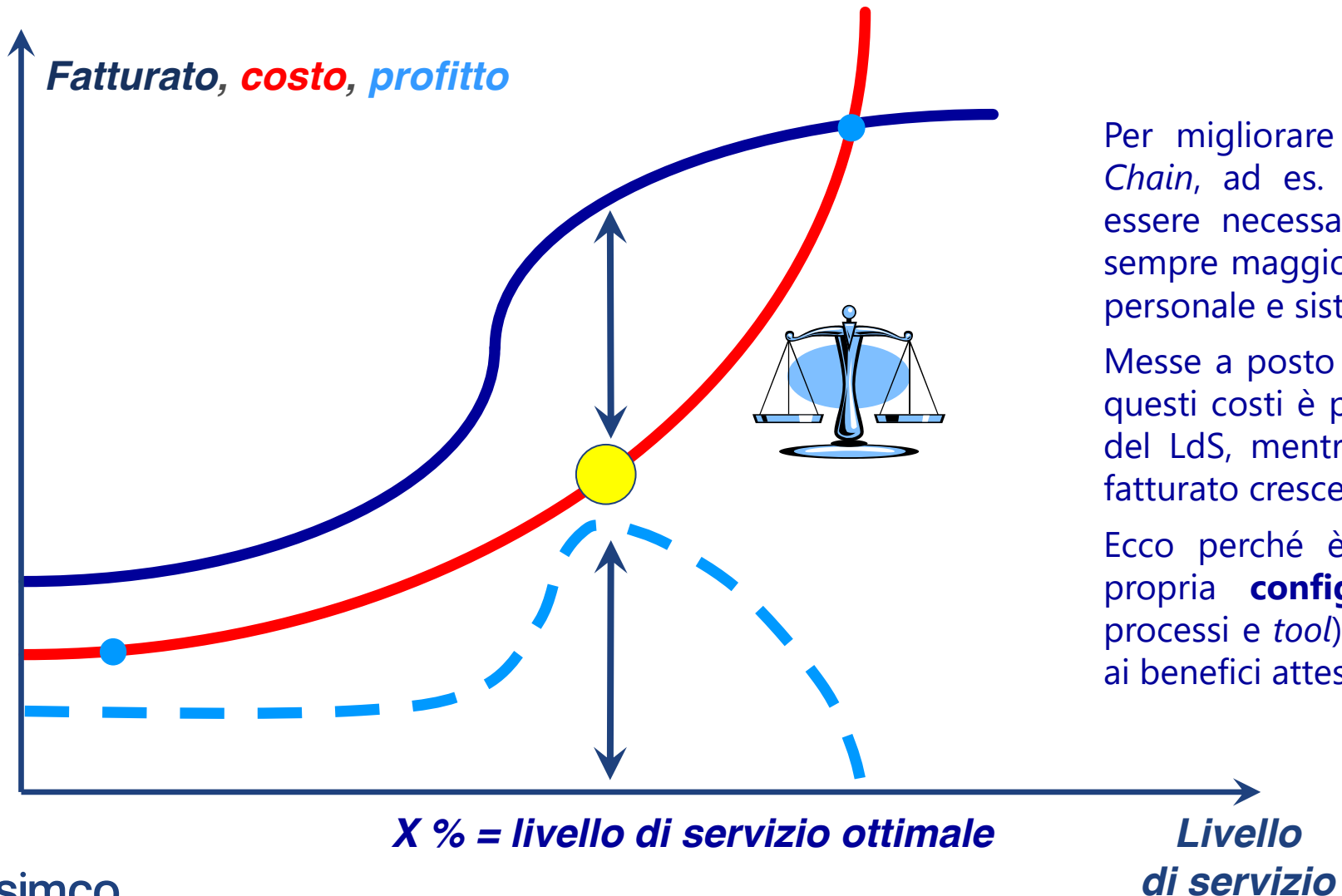


INTRODUZIONE DEL S&OP



IL MIGLIORAMENTO DELLA SUPPLY-CHAIN

La ricerca della configurazione ottimale



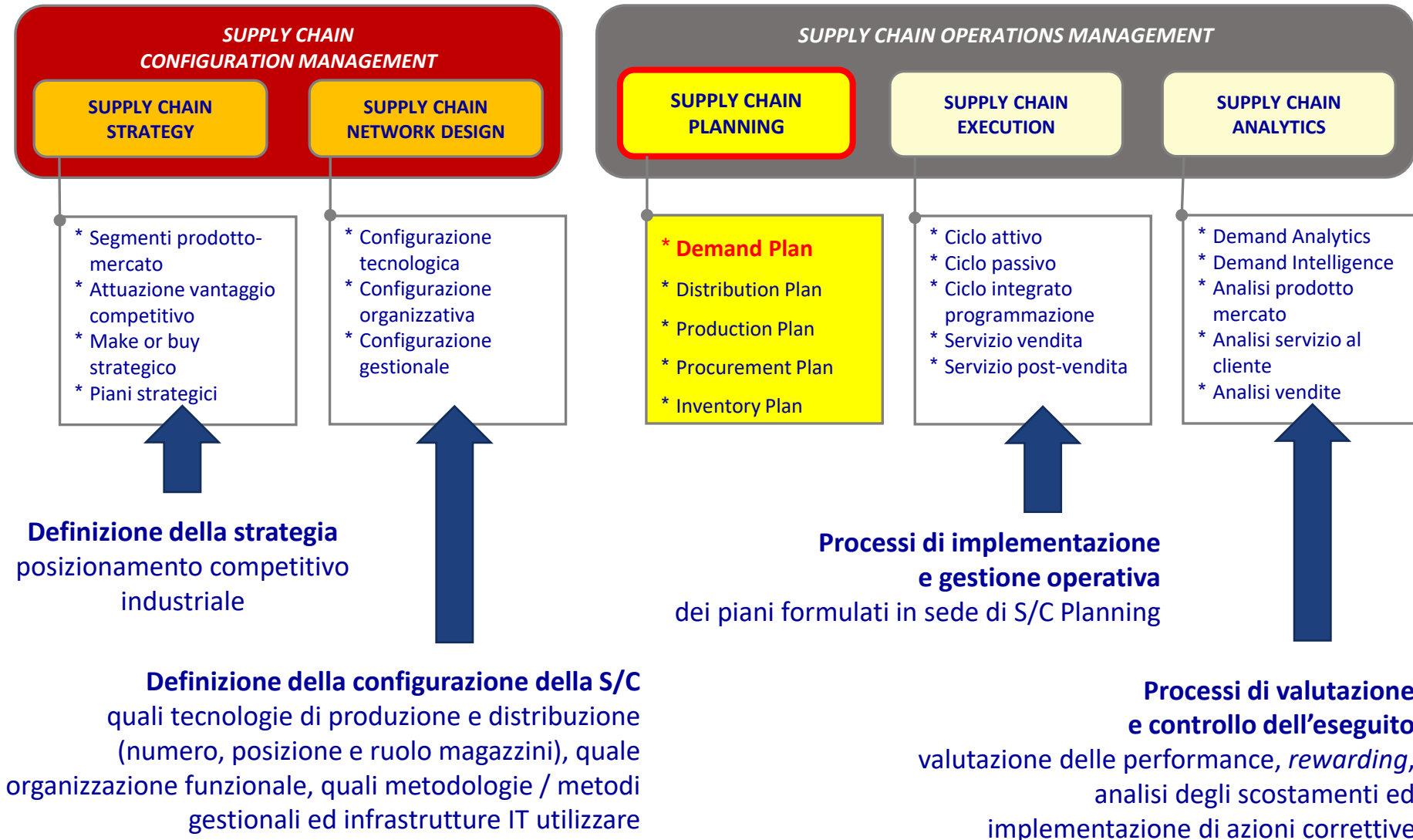
Per migliorare le prestazioni della propria *Supply-Chain*, ad es. in termini di livello di servizio, può essere necessario sostenere costi incrementalmente sempre maggiori in termini ad es. di scorte, trasporti, personale e sistemi IT.

Messe a posto le più evidenti anomalie, la crescita di questi costi è più che proporzionale rispetto a quella del LdS, mentre la resa in termini di incremento di fatturato cresce meno del LdS espresso.

Ecco perché è vitale per ogni Azienda trovare la propria **configurazione ottimale** (in termini di processi e *tool*), i cui costi (CAPEX / OPEX), combinati ai benefici attesi, possano massimizzare il profitto.

IL MIGLIORAMENTO DELLA SUPPLY-CHAIN

Le fasi di pianificazione / esecuzione



IL MIGLIORAMENTO DELLA SUPPLY-CHAIN

Una mappa degli strumenti avanzati

Strategic Planning	Strategic Supply Chain Design			Strategic Sourcing		
Demand Planning	Forecasting & Lifecycle Planning		Promotion Planning		Consensus Demand Planning	
Supply Planning	Safety Stock Planning	Supply Network Planning & Outsourcing	Distribution Planning	Customer Collaboration	Supplier Collaboration	
Procurement	Purchase Order Processing		Receipt Confirmation		Invoice Verification	
Manufacturing	Production Planning & Detailed Scheduling			Manufacturing Execution		
Warehousing	Inbound Processing	Outbound Processing	Cross Docking	Warehousing & Storage	Physical Inventory	
Order Fulfillment	Sales Order Processing		Logistics Coordination		Billing	
Transportation	Transportation Planning		Transportation Execution		Freight Costing	
Visibility	Procurement Visibility	Manufacturing Visibility	Fulfillment Visibility	Transportation Visibility	Supply Chain Analytics	

IL MIGLIORAMENTO DELLA SUPPLY-CHAIN

Ma anche prima di dotarsi di sistemi evoluti...

Analisi delle situazione attuale

- Analisi punti di forza e di debolezza (persone, processi, strumenti IT)
- Stima potenziale ottimizzazione dei costi / incremento livello di servizio

Ri-disegno dei processi di *business*

- *Gap-list vs. best practices* o vs. processi ottimali
- Piano di eliminazione dei *gap* (ridisegnando i processi, per garantire l'esecuzione tempestiva di azioni supportate da opportune informazioni, senza "buchi" o ridondanze → come e dove reperire le informazioni necessarie, definizione delle regole / algoritmi che "automatizzino" le decisioni più semplici e che guidino quelle più complesse, le eccezioni)
- Piano di *change-management*

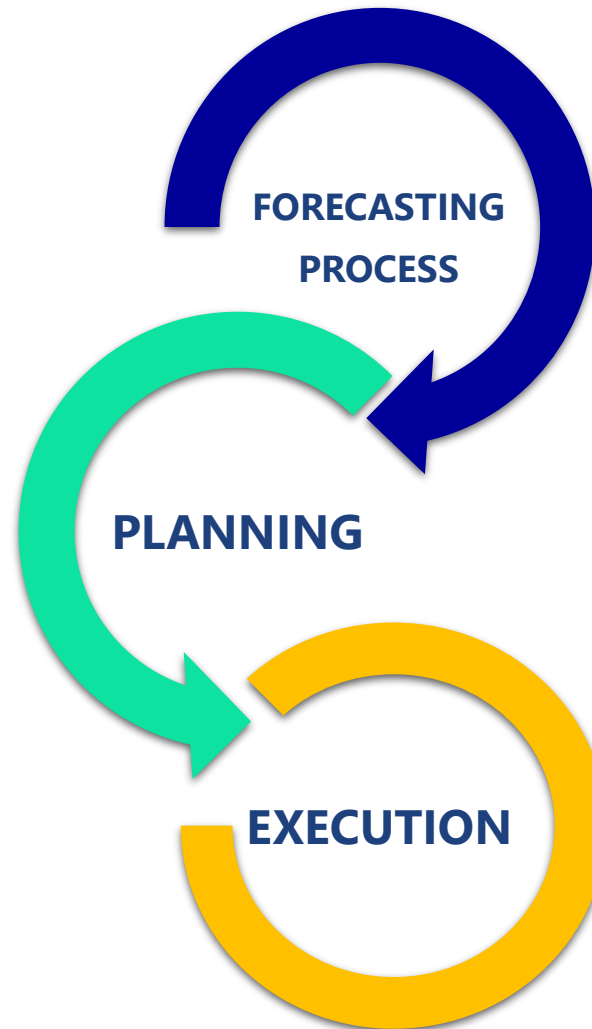
La scelta dei sistemi IT

- La definizione chiara e puntuale dei requisiti (copertura funzionale, caratteristiche degli algoritmi, aspetti più tecnici relativi all'IT) deve assolutamente venire prima dello "strumento"
- Le fasi precedenti, ma anche la conoscenza di quello che il mercato offre in termini di IT, determinano i requisiti, che vanno specificati in documenti chiari e completi, inclusivi anche dei servizi richiesti assieme al prodotto software (progetto, fine-tuning, assistenza e manutenzione, SAS etc.)
- Con tale impostazione, si potrà effettuare un'adeguata software selection, in cui non devono mancare considerazioni relative ad esperienza, robustezza e capacità di supporto delle varie software house

INTRODUZIONE DEL S&OP

La proposta "to-be": i principali processi

- Bilanciamento SUPPLY/DEMAND
- Revisione criticità particolari su prodotti
- Pianificazione ordini a fornitori terzi per i mesi successivi
- Negoziazione nuovi Lotti Minimi acquisto...



- Introduzione PROCESSO di S&OP
- Revisione dati *actual* mese precedente
- SALES fornisce *Forecast* dei mesi successivi
- Controllo, Check e validazione del *forecast*....



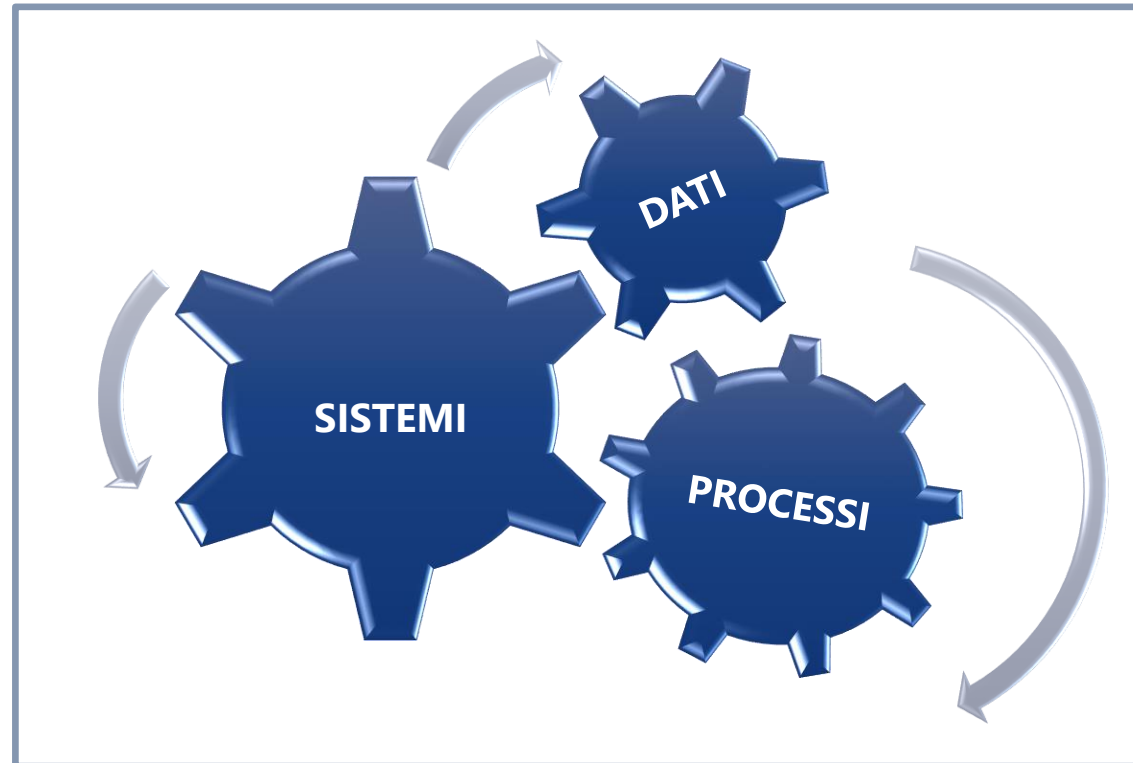
- Inventory sotto controllo
- Minore possibilità di avere troppo *overstock*
- Migliore gestione SNM ed Obsoleti
- Allineamento delle attività tra *sales* ed *operations*...

IL MIGLIORAMENTO DELLA SUPPLY-CHAIN

Un esempio: l'introduzione del S&OP

Il Sales & Operations Planning (S&OP) è un "processo" che permette all'azienda di gestire strategicamente il proprio *business*, al fine di raggiungere vantaggi competitivi su base continua, **integrando i piani di vendita dei prodotti, nuovi o esistenti, ai Clienti, con la gestione efficace delle Operations e della Supply Chain.**

E' una combinazione di processi, sistemi e dati.



IL MIGLIORAMENTO DELLA SUPPLY-CHAIN

Un esempio: l'introduzione del S&OP

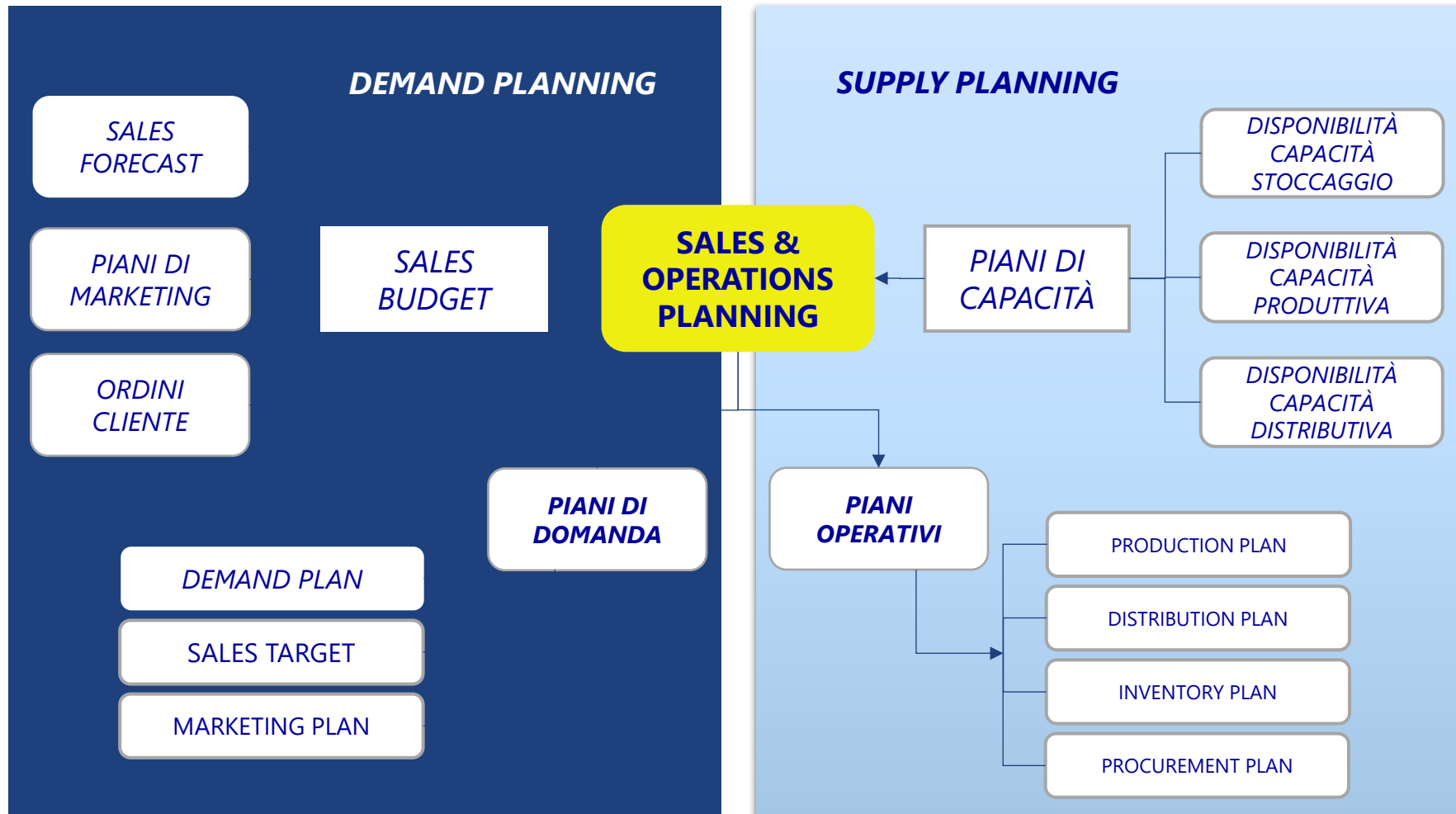
Lo **scopo** principale del S&OP è quello di **gestire ed allocare in modo appropriato le risorse aziendali** (persone, capacità produttiva, capitali, tempo etc...), coerentemente con lo scopo aziendale ultimo.

Le attività tipiche implicate dai processi di S&OP sono le seguenti:

- revisione ed analisi dei risultati del mese precedente
- revisione del *forecast*
- *actions plans* relative alle *Operations*: revisione inventario, piano di produzione, *network* distributivo
- proiezione finanziarie
- allineamento delle strategie di *business* al piano operativo
- definizione di piani realistici di sviluppo di *business*

IL MIGLIORAMENTO DELLA SUPPLY-CHAIN

Un esempio: l'introduzione del S&OP



IL MIGLIORAMENTO DELLA SUPPLY-CHAIN

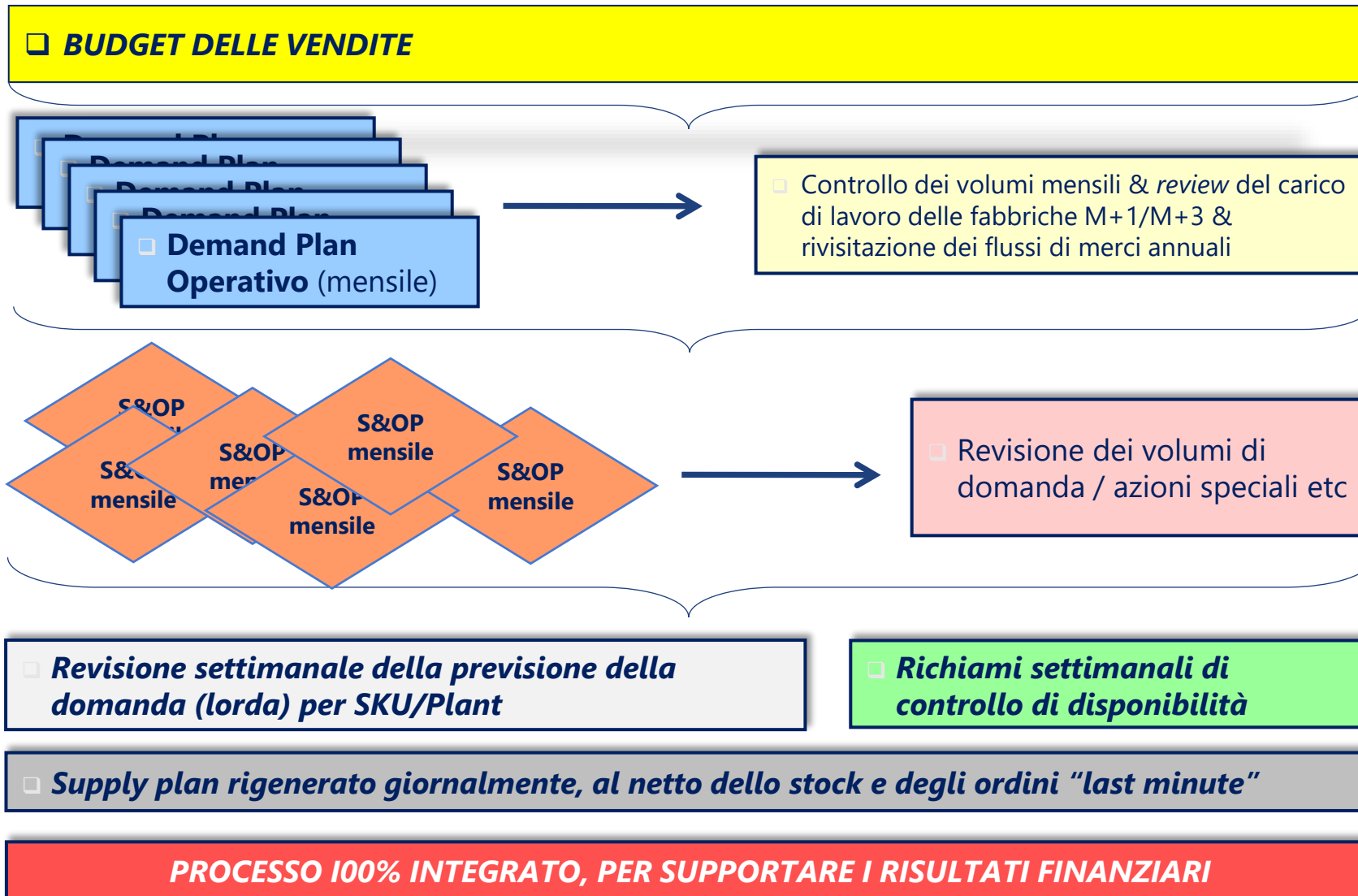
Un esempio: l'introduzione del S&OP

Si tratta di una serie di processi, opportunamente interconnessi tra di loro e da ripetere in modo sistematico ed iterativo, che permettono alla "ruota" di girare efficacemente.



INTRODUZIONE DEL S&OP

La proposta "to-be": funzioni, tempi e strumenti



INTRODUZIONE DEL S&OP

La proposta "to-be": funzioni, tempi e strumenti

Processo chiave mensile - *Operational Demand Plan (ODP)*

Obiettivi

- **ODP**
 - ✓ Preparazione
 - ✓ Consolidamento
 - ✓ Presentazione

Partecipanti

MKTG Vendite Finanza Sviluppo Tecnologico

Frequenza

Ogni mese, w1/w2

Outcome

DP Update

Monthly volumes CM -> M+2

Meeting preparatori

ATTIVITA' Meeting

When Settimanale / A settimana
Who Pianificazione, Vendite, (MKTG)
Focus M+1 / M+2
What Promo, Azioni speciali, piani BTO (Build To Order)

M-1 Risultati Meeting

When Inizio del mese corrente (CM)
Who Pianificazione, Vendite, (MKTG)
Focus M-1
What Trend, Risultati vs piani

Strumenti:

TUTTI:

- Precedente ODP
- Budget
- Promozioni future / BTO outlook
- Dettaglio risultati previsione mese
- Phase In – Phase Out (PIPO) outlook
- Commesse in corso
- Run Rates & historical by aggs
- Scorte in eccesso
- S&OP Inputs
- BW Mensile GMs

SPECIFICHE:

- Vendite SKU fcst
- Buying Groups total Fcst
- Previous year orderbook (same period)

ODP Follow up

When	Weekly
Who	Planning
Focus	CM/M+1
What	Demand vs plan DP enrichment

Monthly Analyses

DFA AGG results

When	all'inizio del mese M+2
Who	Planning, MKTG, vendite
Focus	M+1
What	Actual demand vs Fcst

Focus sui volumi di domanda lordi

-----> CM / M+1 / M+2 in avanti

INTRODUZIONE DEL S&OP

La proposta "to-be": funzioni, tempi e strumenti

Processo chiave settimanale - Demand Forecast review / Demand Plan (DP) enrichment

Obiettivi

- Aggiornamento DP
(13/20 settimane *rolling*)

Owner

Planning
(col supporto dell'Order Desk)

Outcome

Aggiornamento DP

13/20 settimane *rolling* per i Plant

Frequenza

Ogni settimana, entro lunedì mattina

Meeting preparatori

ATTIVITA'

Meeting

When Settimanale / bi settimanale
Who Pianificazione, Vendite, (MKTG)
Focus M+1 / M+2
What Promo, Azioni speciali, piani BTO

M-1 Risultati

Meeting

When Ogni lunedì
Who (MKT Dir), Svil. Tec., sales, MKTG, finance
Focus ordini CM, opportunità vs disponibilità
What Trend, risultati vs pianificato

Strumenti:

- Risultati del meeting delle Operations
- Evoluzione della domanda vs forecast
- Analisi RR
- Azione Speciali concordate con le Vendite
- Evoluzione e follow-up PIPO
- Flussi di merce

DP Follow up

When	ogni giorno / settimana
Who	Planning
Focus	CM/M+1
What	Demand vs plan DP enrichment

Weekly Analyses

DFA SKU

results

When	all'inizio della settimana
Who	Planning
Focus	W-1
What	domanda vs forecast

Focus sul mix di prodotti per settimana (13 rolling!!!)

IL MIGLIORAMENTO DELLA SUPPLY-CHAIN

Fattori tecnologici abilitanti: un esempio di un documento di gara, per scegliere un tool evoluto

INDICE

1.	SCOPO DEL DOCUMENTO	6
1.1	Progetto automazione del riordino: background, obiettivi e linee guida	7
2.	IL CONTESTO OPERATIVO	9
2.1	La Azienda	9
2.2	Il mercato di approvvigionamento: caratteristiche e criticità	11
2.3	I mercati di sbocco: caratteristiche e criticità	13
2.3.1	Le peculiarità del canale "pubblico"	13
2.3.2	Le peculiarità del canale "ospedaliero"	15
2.4	Il livello di servizio: metriche dei KPI attuali, conseguimenti e obiettivi	16
2.5	Previsione domanda: situazione attuale, criticità e punti di attenzione	18
2.6	Riordino: situazione attuale, criticità e punti di attenzione	20
3.	REQUISITI FUNZIONALI DELLO STRUMENTO SOFTWARE	22
3.1	Premessa	22
3.2	Previsione e pianificazione della domanda	22
3.3	Gestione e ottimizzazione dei parametri di gestione delle scorte	26
3.4	Funzioni di supporto al riordino	28
3.5	Monitoraggio di alcuni importanti KPI e reportistica	29
3.6	Simulazioni di scenari futuri	30
4.	REQUISITI TECNICI IT	31
4.1	Premessa	31
4.2	Sistema ERP di	31
4.3	Architettura HW & SW	31
4.4	Tipologia di licenze da fornire	32
4.5	Security e compliance	32
4.6	Gestione della documentazione / software life cycle	33
4.7	Aspetti relativi alla manutenzione e supporto tecnico	33
5.	OGGETTO DELLA FORNITURA: INCLUSIONI ED ESCLUSIONI	34
5.1	Consistenza della fornitura	34
5.2	Il team di progetto	34
5.3	Limiti di batteria e interfacciamento con altri prodotti software	35
5.4	Documentazione	35
5.5	Servizi post-vendita	36
5.6	Istruzione del personale	37

5.7	Esclusioni	37
5.8	Temperistica di realizzazione	37
6.	PREPARAZIONE DELL'OFFERTA	38
6.1	Presentazione dell'offerta	39
6.2	Validità dell'offerta	39
6.3	Accettazione parziale dell'offerta	39
6.4	Condizioni di pagamento	39
6.5	Programmi e penali	39
6.6	Garanzie	39
7.	ALLEGATI	40


IL MIGLIORAMENTO DELLA SUPPLY-CHAIN

Fattori tecnologici abilitanti: un esempio di tabulazione tecnica delle funzionalità

Tipo	Requisito	Richiesta M&D A = aperto a più opzioni M = obbligatorio N = nice-to-have O = opzionale	Fornitore 1		Fornitore 2		Fornitore 3	
			Offerta Fornitore I = incluso nel prezzo O = opzionale SV = da sviluppare NP = non previsto	Descrizione/Commento a cura del Fornitore	Offerta Fornitore I = incluso nel prezzo O = opzionale SV = da sviluppare NP = non previsto	Descrizione/Commento a cura del Fornitore	Offerta Fornitore I = incluso nel prezzo O = opzionale SV = da sviluppare NP = non previsto	Descrizione/Commento a cura del Fornitore
HDC	Possibilità modifica manuale del segnale di domanda originale, anche con criteri di aggregazione "smart" sugli assi "prodotto/mercato/tempo" (es. % domanda Cliente + periodo) e propagazione automatica delle modifiche aggregate a livello SKU(L)	M	I	Il sistema permette di vedere, analizzare e modificare il forecast a livello aggregato con propagazione automatica di esse.	I/SV	Attualmente è possibile modificare manualmente la domanda a livello SKU, e visualizzarlo a livello aggregato. Sviluppo necessario per effettuare modifiche a livello aggregato con propagazione automatica a livello SKU(L)	I	intendendo la possibilità di escludere una porzione della domanda storica che non deve influenzare il calcolo futuro
DEMPAN	Possibilità modifica manuale del forecast algoritmico a qualsiasi livello di aggregazione sull'asse del tempo, del prodotto e del mercato, con successiva propagazione automatica delle modifiche a livello "atomico", secondo opportune basi di splitting	M	I	I dati sono modificabili ad ogni livello di aggregazione, con disaggregazione automatica sui livelli sotto fino a quello atomico proporzionalmente al forecast.	I/SV	Connesso al punto opzionale precedente. Possibile modificare manualmente il forecast, tramite Parametri e Promozioni.	I	Il sistema consente modifiche al Forecast a qualunque livello di aggregazione effettuando poi splitting automatico sulla base di, a scelta: coefficienti di splitting calcolati da SO99+ oppure coefficienti di Splitting definiti dall'utente
DEMPAN	Tracciamento / storicizzazione (log) delle modifiche manuali ("chi, quando, quanto e perché") con possibilità di ripristino del forecast originale	M	I	Ogni modifica viene registrata e può essere eliminata facilmente oppure può essere direttamente inizializzata l'SKU per tornare ai valori originali.	O	Per il tracciamento/storicizzazione è possibile creare report appositi	O	Attraverso il modulo DCH è consentita la condivisione della domanda e delle previsioni tra le varie funzioni/dipartimenti aziendali. Il dato prodotto dal motore di calcolo previsionale è sottoposto in maniera gerarchica ad ogni livello aziendale previsto dal processo per raggiungere l'approvazione. Ad ogni step approvazione l'utente disporrà di strumenti per revisionare/arricchire il dato previsionale, così come inserire informazioni utili per le revisioni dei livelli successivi. DCH guida il processo di revisioni tra i vari livelli, consentendo la consultazione/scrittura del dato in base al profilo utente, allo step approvativo in corso tracciano ed informando di chi, quando, quanto, perché

IL MIGLIORAMENTO DELLA SUPPLY-CHAIN

Esempio di tabulazione tecnica delle funzionalità

		SCORECARD TECNICA		Fornitore 1		Fornitore 2		Fornitore 3	
PARAMETRI DI VALUTAZIONE		PESO PARAMETRO	PUNTEGGIO (1-5)	PUNTEGGIO PESATO	PUNTEGGIO (1-5)	PUNTEGGIO PESATO	PUNTEGGIO (1-5)	PUNTEGGIO PESATO	
Completezza / validità della proposta tecnica (sviluppo dettagli, valenza della soluzione, ...)		30,0%	3,00	0,88	4,00	1,22	3,00	0,95	
Qualità dell'offerta: completezza, rispondenza alle specifiche e livello di dettaglio		50,0%	3,00	1,50	4,00	2,00	3,00	1,50	
Proattività: <i>value engineering</i> , rapidità di risposta, commitment		15,0%	2,50	0,38	4,50	0,68	3,00	0,45	
Numero e consistenza punti aperti / gap list da colmare		35,0%	3,00	1,05	4,00	1,40	3,50	1,23	
Principali Funzionalità / Aspetti Tecnici: valutazione sintetica dello strumento		60,0%	3,00	1,30	4,00	2,56	3,00	2,31	
Caratteristiche generali del Sistema offerto (piattaforma): management by exception etc.		10,0%	3,00	0,30	4,00	0,40	4,00	0,40	
Supporto alla valutazione critica / pulizia / manutenzione dati storici della domanda da parte dei planner		10,0%	2,00	0,20	5,00	0,50	4,00	0,40	
Potenzialità algoritmi di forecast		10,0%	3,00	0,30	4,00	0,40	5,00	0,50	
CBF (Consensus Based Forecasting)		2,5%	1,00	0,03	2,00	0,05	2,50	0,06	
Ottimizzazione delle coperture / lotti di rifornimento, nel rispetto dei vincoli e dei target di LdS		10,0%	3,00	0,30	4,00	0,40	4,00	0,40	
Calcolo automatico LdS individuale per SKU(L), a fronte di obiettivi aggregati		7,5%	1,00	0,08	5,00	0,38	5,00	0,38	
Calcolo automatico SS, in funzione di variabilità della domanda e ritardi della fornitura, in funzione del target di LdS		10,0%	2,00	0,20	5,00	0,50	5,00	0,50	
Calcolo LT e ritardi statistici all'interno del tool stesso		10,0%	1,00	0,10	4,00	0,40	1,00	0,10	
Gestione domanda dipendente (BOM, PT etc.)		2,5%	2,50	0,06	4,00	0,10	4,00	0,10	
Gestione possibilità di re-pack, per evitare acquisti inutili		5,0%	1,00	0,05	2,50	0,13	4,00	0,20	
Ottimizzazione ordini a Fornitore, ottimizzazione trasporti da Far East		1,5%	3,00	0,05	5,00	0,08	3,50	0,05	
HMI: chiarezza, semplicità, configurabilità		5,0%	3,50	0,18	5,00	0,25	3,00	0,15	
Simulazioni / analisi what-if		5,0%	2,00	0,10	5,00	0,25	5,00	0,25	
KPI: cruscotto con indicatori di forecast accuracy, matrici ABC e XYZ etc.		5,0%	2,00	0,10	4,00	0,20	3,00	0,15	
Opzionali già inclusi		1,5%	3,50	0,05	3,50	0,05	4,00	0,06	
AI / Machine Learning come un vantaggio		1,5%	1,00	0,02	2,50	0,04	3,50	0,05	
Aspetti IT (a cura di M&D)		3,0%	2,00	0,06	5,00	0,15	3,00	0,09	
Esperienze / caratteristiche del Fornitore		10,0%	3,00	0,40	4,00	0,31	3,00	0,49	
Dimensioni aziendali assolute		25,0%	4,00	1,00	5,00	1,25	5,00	1,25	
Dimensioni filiale Italia		30,0%	4,00	1,20	2,00	0,60	5,00	1,50	
Numero installazioni in Italia		30,0%	4,00	1,20	2,00	0,60	5,00	1,50	
Numero installazioni settore Automotive Spare Parts		15,0%	4,00	0,60	4,00	0,60	4,00	0,60	
PUNTEGGIO TOTALE PESATO		100,0%		2,57		4,09		3,74	
PUNTEGGIO TOTALE PESATO - su scala 1-3				1,54		2,45		2,25	
				1,41		2,51		2,30	

IL MIGLIORAMENTO DELLA SUPPLY-CHAIN

Esempio di tabulazione tecnica delle funzionalità

EVALUATION GRID NUOVO SISTEMA PIANIFICAZIONE DOMANDA & STOCK			Fornitore 1			Fornitore 2			Fornitore 3		
Criterio	Fattore	Peso %	Punteggio netto	Razionale	Punteggio pesato	Punteggio netto	Razionale	Punteggio pesato	Punteggio netto	Razionale	Punteggio pesato
Tempistica	Durata delle singole fasi e complessiva del progetto	10%	2,00		0,20	3,00		0,30	2,00		0,20
Aspetti tecnici e supporto post-vendita	Aderenza ai requisiti tecnici / specifiche funzionali espressi nel Tender Document e allegati	40%	1,54	<i>vedi scorecard</i>	0,62	2,45	<i>vedi scorecard</i>	0,98	2,25	<i>vedi scorecard</i>	0,90
	Supporto post-vendita	5%	2,50		0,13	2,00		0,10	3,00		0,15
	Supporto formativo	5%	2,00		0,10	3,00		0,15	3,00		0,15
Costi complessivi (5 anni)	Costo complessivo nei 5 anni (configurazioni "base", non confrontabili al 100%)	30%	3,00		0,90	2,00		0,60	2,00		0,60
	Termini contrattuali	5%	2,00		0,10	2,00		0,10	2,00		0,10
	Condizioni d'acquisto	5%	2,00		0,10	2,00		0,10	1,50		0,08
TOTALE PUNTEGGIO PESATO		100%	2,14			2,33			2,17		

IL MIGLIORAMENTO DELLA SUPPLY-CHAIN

Esempio di tabulazione tecnica delle funzionalità

Criterio	Punteggio Netto		Note
	Area		
Tempistica	Durata delle singole fasi e complessiva del progetto (LT)	3 se LT <= 4 mesi dal PO al completamento 2 se LT <= 6 mesi dal PO al completamento 1 se LT > 6 mesi dal PO al completamento	proponiamo di dare voto 2 alla durata in linea con Gantt e premiare con voto 3 fornitori in grado di consegnare prima. Andrà però valutato se un LT più corto è veramente ottenibile alla luce delle effettive difficoltà del progetto e delle milestone dettate da altre attività (es. training, pulizia base dati etc.), anche in relazione alle durate delle singole attività in programma. da valutare possibili valori intermedi tra 1-2 e tra 2-3; dettagliare maggiormente in caso di LT minore di 4 mesi potrebbe non avere senso in quanto difficilmente realizzabile.
Aspetti tecnici e supporto post-vendita	Aderenza ai requisiti tecnici / specifiche funzionali espressi nel Tender Document e allegati	Punteggi SCORECARD SIMCO allegata.	proponiamo di usare direttamente il risultato del modello apposito (da sviluppare prima dell'apertura della gara), che fornirà delle valutazioni su scala 1-3 dei diversi parametri tecnici opportunamente pesati. I risultati potranno essere numeri con due decimali.
	Supporto post-vendita	3= Best Offer 2= in linea coi requisiti M&D 1= non in linea coi requisiti M&D	
	Supporto formativo	da valutare assieme	durante il progetto e catalogo cosri / academy
Total cost of ownership	Costo complessivo nei 5 anni	3 = migliore offerta 2 = offerta intermedia 1 = offerta meno competitiva	+/-5% avranno lo stesso punteggio
	Termini contrattuali	3 se il contratto è 100% accettato 2 se sono accettate le sole clausole legali 1 se il contratto non è accettato	
	Condizioni d'acquisto	3 se le condizioni d'acquisto sono accettate (tranche e gg) 2 se sono accettate solo in parte 1 se non sono accettate	

Vi ringrazio per l'attenzione
Potete inviarmi domande anche a
d.giometti@simcoconsulting.com

SIMCO S.r.l. – Via Giovanni Durando, 38 – 20158 Milano
Telefono 02 39325605
www.simcoconsulting.com